

为加油的演讲稿三分钟 加油站演讲稿(优秀7篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。那么你知道演讲稿如何写吗？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

为加油的演讲稿三分钟篇一

你们好！

我今年21岁，在我这年的工作中，我把自己的青春奉献给了咱们的石油业，这些年来我辛苦工作，在历尽坎坷的同时，也收获了累累硕果，通过不断的学习，我从一个羸弱的年轻人成长为一个有经验、有上进心的加油站工人，今天，我感谢在座的各位领导能给我一个这次竞聘副站长一职的机会，好好把握住这次机会，为加油站今后的繁荣发展，做出自己的贡献。我来自一线，多年从事加油站工作，这些来，我先后从事过加油站加油员、加油站计账员等职位，今天，我竞聘的加油站是加油站副站长，我能来竞聘这个职位，主要具有以下优势。

（一）有很强的沟通能力

本人拥有很强的沟通能力，在日常工作中，我们在服务好新用户的前提下，要尽快将大量流失的用户重新聚拢起来，我个人凭借着良好的沟通能力和办事能力与客户进行了良好的沟通交流，却保客户不会丢失。

（二）良好的人际关系

至今为止，我工作已经有年了，这些年来，我凭借着良好的人际关系，发展了很多的客户。像咱们市的一些企事业单位，大多数已经成为加油站的定点加油用户，现如今公司，林场等。他们的领导也已经和我达成共识。准备帮助我们加油站进行宣传和推广工作。还有，就是非固定用户的大批量用油。例如西山风力发电二期三期工程的施工单位，经过我的几次走访，已经成为我们加油站的定点购油用户。

（三）安全教育方面

我深知加油站安全工作的重要性，为了能提升安全性能，让顾客能放心来我们站加油，在加油站安全管理工作中拥有很多工作经验，可以保证加油站安全工作深入到位，让各位领导和客户达到满意。

各位领导如果这次我竞聘加油站站长一职成功，我将在加油站开展如下工作。

（一）稳定客户，做大销量

- 1、落实五项便民措施，推行容美茶水服务，形成员工与顾客浓浓茶水情。
- 2、建立用户会员制，长期会员，资源紧张时享受优先权。
- 3、发放救援联系卡，帮助联系修车，送配件，送润滑油，解决用户困难。
- 4、抓住资源，在中油脱销时抓好服务，做好宣传争取用户。
- 5、了解对方的经营情况，准确掌握对方销售节奏，做到心中有数。

为加油的演讲稿三分钟篇二

你们好！

我叫***今年31岁，是**片区城东站员工，本人与20xx年初入职，从事加油工作4年，从事记账工作近一年。在近五年的时间里，我本来一个什么都不懂的年轻人成长为一个有经验、有上进心的人，我感谢在座的各位领导给我面试后备站长的机会。我有以下优点。

（一）我有较好的沟通能力，在工作中，能准确明了的向员工传授加油做帐的知识，与客户交流时，能借机会拉近彼此距离，了解客户的实际情况，是客户能发展成站内长期定点客户，增加客户量。

（二）与站内同事们都保持着良好的人际关系，辅助站长管理好站内事物，使站里保持一个良好的工作氛围。

（三）学习新事物能力较强，当石化有一个新活动，新政策，我会主动通过文件自学，分析活动对客户的好处，主动给客户讲解，另外主动摸索新活动，新政策在我站的操作流程，我站杜绝了有好活动，好政策，但是没人会操作的局面。

我入职以来曾获得过以下荣誉：

曾荣获20xx年“普法”演讲比赛优秀奖。

曾荣获20xx年度“比学赶帮超”工作优秀员工。

为加油的演讲稿三分钟篇三

尊敬的各位领导，各位评委，同事们，大家早上好！

首先，非常感谢各位领导给我提供了这次参加竞聘、展示自

我的机会。我叫某某，今天我演讲的题目是：加油站经理岗位竞聘。

为什么我要参加竞聘?很多朋友和同事都问过我这个问题。作为一个女人，我没有什么远大的理想和抱负，我没有幻想要做什么企业家、女强人。为什么要参加这次竞聘?答案只有一个，就是源于我内心对中石油的热爱。虽然我是一名最基层的中石油员工，但当我穿着中石油的工作服走在大街上的时候，我都觉得非常的骄傲和自豪，我为在这家企业工作而感到兴奋，同时也为自己能为国家的石油事业作贡献而感到非常的光荣。

我现在是一名核算员，之前曾担任过加油站员和前庭主管，可以说加油站的全盘工作流程我都非常的熟悉，因此我的第一个优势就是有很丰富的工作经验。我的第二个优势就是年轻。加油站的工作比较简单而且单调，但是多年的工作经历并未使我感到厌烦，相反我依然保持着高亢的工作激情，对工作充满青春活力。我的第三个优势就是好学，有上进心。在工作之余，我积极学习管理、营销等知识，经常通过网络和报纸学习和研究竞争对手的一些做法和经验，通过多渠道、多方面的学习和思考，不断充实和完善自我，提高自身综合素质。我的第四个优势就是有一定的组织协调能力和沟通能力，善于和别人沟通交流，以诚待人，用心做事，在同事中间有一定的号召力。

各位领导，各位评委，如果我竞聘成功，我会告诉自己，一定要好好努力，不要辜负领导的信任，尽自己最大的努力带领员工争创佳绩，但倘若我竞聘失败，那就证明我还不够优秀，我将继续完善和提升自我，一如既往的为中石油的发展添砖加瓦。

作为石油人，我永远热爱自己的事业!作为竞聘者，我相信加油站在我的带领下业务将更上一层楼!请大家投我一票，谢谢!

为加油的演讲稿三分钟篇四

大家好！

站在这里我的心情非常激动，激动的是我再一次站在了这个演讲台上，再一次有机会与大家在一起交流。我非常感谢各位领导、各位同事给了我这次机会。

自我介绍一下，我叫×常常，×年参加工作。200×年4月起担任××加油站站经理。在担任站经理的两年中无论在个人能力上，还是在业务水平上我都有了很大提高。但我知道是领导的关心，同事的支持，才使我有今天的成长，在这里我要向大家表示感谢！

缩小眼光看成绩，放大视野看问题。在工作中我还有很多不足，但我请大家相信，我做得不是最好的，但是我是最努力的。

对于今后的工作思路主要从以下几个方面着手：

安全是企业发展的生命线，任何工作都不能离开安全，只有在安全工作的基础上，才能做好加油站的各项工作。

随着社会的发展，公路车辆的增加，成品油市场的前景也越来越广阔。但是对于加油站来说，眼下竞争压力也很大。

今年上半年销售形势出现了前所未有的局面，供不应求，卖方市场，但下半年随着经济危机的发生，受其影响，局势发生了逆转，成品油价格出现了空前的回落。面对突如其来的变化，怎样应对，怎样在营销上打开局面，怎样增加销售已成为关键。

面对这种局面，我们需要转变观念，扩大销量，打开一片广阔的市场。

首先，要提高员工的服务意识，凭借优质服务，留住老客户，开发新客户，增加进站率，扩大日销量。

服务的质量将在很大程度上决定着顾客在这里的全部心情和离去以后的心理感受，引导员工明白我们的工作庄严和神圣，同时也有责任和压力。我们的工作中心是：一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。要依靠服务来抢占市场。

同时进一步了解客户信息，建立起完善的客户档案，把流动过客变成固定客户，与客户进行真情互动。建立客户信息平台，在短信中告知客户，要随着季节气温变化更换加油品号等，增进了与客户的情感交流。进一步稳定客户，促进加油站的销量增长。

其次，转变观念，加大推销力度，变被动为主动。一般来说，加油站面临的顾客大体可分两大类，一类是车辆，另一类是中间商。其中车辆加油又可分为个人车辆加油和公家车加油。个人车辆加油时，应从油品质量和车辆的保养上向司机推销；而遇到公家车时，除了要从油品质量上推销外，还应派专人经常到企事业单位、车队等公司进行面谈推销，针对各个客户的不同特点进行推销，开发客户。

第三，积极开展非油品业务

加油站的管理贵在做实做细。推行精细化管理，严格遵守各项操作规范，认真执行班前会制度、考核机制等管理方法，执行内控流程，做好加油站的日常管理工作。

学无止境，勤于学习、勤于做事、勤于思考，只有不断的学习，才能够适应不断变化的情况。在过去的工作中，自身的学习还不够，所以我在今后，我将加强自身的学习，学政治，学本领，同时也将与大家一同学习，不断的提高，适应企业的发展。

这次竞聘，给了我一次展现自我的机会，所以无论这次竞聘的结果如何，对我而言都是一次历练和促进，是一次学习和提高的机会，我都会一如既往地以饱满的热情去工作、去奋斗。保持一颗平常心，扎实工作，“天道酬勤，厚德载物”，我相信机会对每个人是均等的，只要有耕耘就会有收获！只要我勇敢参与，就有希望成功，我衷心希望大家相信我，支持我！

为加油的演讲稿三分钟篇五

你们好！

我今年21岁，在我这年的工作中，我把自己的青春奉献给了咱们的石业，这些年来我辛苦工作，在历尽坎坷的同时，也收获了累累硕果，通过不断的学习，我从一个羸弱的年轻人成长为一个有经验、有上进心的加油站工人，今天，我感谢在座的各位领导能给我一个这次竞聘副站长一职的机会，好好把握住这次机会，为加油站今后的繁荣发展，做出自己的贡献。我来自一线，多年从事加油站工作，这些来，我先后从事过加油站加油员、加油站计账员等职位，今天，我竞聘的加油站是加油站副站长，我能来竞聘这个职位，主要具有以下优势。

（一）有很强的沟通能力

本人拥有很强的沟通能力，在日常工作中，我们在服务好新用户的前提下，要尽快将大量流失的用户重新聚拢起来，我个人凭借着良好的沟通能力和办事能力与客户进行了良好的沟通交流，却保客户不会丢失。

（二）良好的人际关系

至今为止，我工作已经有年了，这些年来，我凭借着良好的人际关系，发展了很多的客户。像咱们市的一些企事业单位，

大多数已经成为加油站的定点加油用户，现如今公司，林场等。他们的领导也已经和我达成共识。准备帮助我们加油站进行宣传和推广工作。还有，就是非固定用户的大批量用油。例如西山风力发电二期三期工程的施工单位，经过我的几次走访，已经成为我们加油站的定点购油用户。

（三）安全教育方面

我深知加油站安全工作的重要性，为了能提升安全性能，让顾客能放心来我们站加油，在加油站安全管理工作中拥有很多工作经验，可以保证加油站安全工作深入到位，让各位领导和客户达到满意。

各位领导如果这次我竞聘加油站站长一职成功，我将在加油站开展如下工作。

（一）稳定客户，做大销量

- 1、落实五项便民措施，推行容美茶水服务，形成员工与顾客浓浓茶水情。
- 2、建立用户会员制，长期会员，资源紧张时享受优先权。
- 3、发放救援联系卡，帮助联系修车，送配件，送润滑油，解决用户困难。
- 4、抓住资源，在中油脱销时抓好服务，做好宣传争取用户。
- 5、了解对方的经营情况，准确掌握对方销售节奏，做到心中有数。

为加油的演讲稿三分钟篇六

同学们，本学期已进入倒计时的时刻，期末考试就要到来，

这是大家一学期耕耘下来收获的时刻，这是关键的冲刺阶段，我们每一位同学都应该认真复习、认真总结“勤奋出天才”这是一面永不褪色的旗帜，它永远激励我们不断追求、不断探索有书好好读，有书赶快读，读书的时间不多希望大家争分夺秒，凭着刻苦拼搏、一心向上的精神，系统复习巩固所学的知识，我们每个同学都应争取发挥出自己的最好水平，取得优异的成绩，向祖国、老师、家长汇报！

在新的一年里，我们有许许多多的事情要做，有许许多多的任务要完成，我们将面临新的挑战 and 机遇我以最诚挚的心意、最吉祥的语言祝福每一位同学，祝大家美梦成真，学习进步，身体健康。

为加油的演讲稿三分钟篇七

大家上午好！

我是来自高二257班的肖佳锐，今天我国旗下讲话的主题是：期中考试学习中的加油站。

只要我们摆正自己的学习态度，找到适合自己的学习方法，积极进取、坚持不懈的去学习，再有一颗平常的心去对待考试，面对考试不慌张不害怕，就可以在考试中取得好的成绩了。

一，做好课前预习。在你认真投入学习之前，先把要学习的内容快速浏览一遍，了解新知识的大致内容及结构，以便能及时理解和消化学习内容。当然，预习也要注意轻重详略，在不太重要的地方可以花少点时间，在重要的地方，可以稍微放慢学习进程。预习有利于弄清重点、难点所在，便于带着问题听课与质疑。注意力集中到难点上。这样，疑惑易解，学习轻松有趣，思考顺利主动，学习效果将会更好。

二，抓紧课堂学习。学习成绩的提升在很大程度上得益于在

课堂上充分利用时间。课堂上集中精力，认真听讲，及时配合老师，认真做好课堂笔记帮助自己记住老师讲授的内容。好的课堂笔记有助于课后复习，起到消化巩固之效。

三，定期回顾以前的知识。课堂上做的笔记要在课后及时回顾，不仅要复习老师在课堂上讲授的重要内容，还要复习那些自己仍感模糊的知识。如果坚持定期复习笔记和课本，并做一些相关的习题，这样就能更深刻地理解这些内容，记忆也会更加持久。

四，学习要做到劳逸结合。学习效率的提高最需要的是清醒敏捷的头脑，所以适当的休息、娱乐是有好处的，而且也是必要的，是提高各项学习效率的基础。

同学们，“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”只有付出辛勤的汗水，才能获得丰富的回报。最后，希望每一位同学在考试中取得优异的成绩！

我的讲话到此结束，谢谢大家！